

Економіка та управління підприємствами

УДК 330.34.01:330.341.1:658

Ємельянов Олександр Юрійович

*доктор економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет «Львівська політехніка»*

Емельянов Александр Юрьевич

*доктор экономических наук,
доцент кафедры экономики предприятия и инвестиций
Национальный университет «Львовская политехника»*

Yemelyanov Olexandr

*Doctor of Economics, Associate Professor of the Department of
Business Economics and Investment
Lviv Polytechnic National University*

**СУТНІСТЬ, НЕОБХІДНІСТЬ ОЦІНЮВАННЯ ТА ВИДИ
ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ
СУЩНОСТЬ, НЕОБХОДИМОСТЬ ОЦЕНКИ И ВИДЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ
THE ESSENCE, THE NEED FOR EVALUATION AND TYPES OF
ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISES**

Анотація. Формування стратегій господарської діяльності підприємств повинно базуватися на попередньому оцінюванні їх поточних та перспективних економічних можливостей. Своєю чергою, таке оцінювання полягає у встановленні величини сукупного економічного потенціалу підприємств та його окремих різновидів. Метою цього дослідження було уточнення сутності економічного потенціалу підприємств, обґрунтування необхідності його оцінювання та виділення

його видів. Визначено основні підходи до тлумачення термінів «потенціал» та «потенціал підприємства». До них віднесено ресурсну, результатну, ресурсно-результатну, ресурсно-цільову та результатно-цільову концепції. Встановлено, що потенціал будь-якого об'єкта, у тому числі – підприємства, можна тлумачити як сукупність його зовнішніх функціональних властивостей, які цей об'єкт проявляє або може проявляти за певного стану середовища, у якому він знаходиться. Відповідно, оцінювання потенціалу об'єкта повинно ґрунтуватися на виокремленні та визначенні його зовнішніх властивостей з урахуванням середовища, в якому знаходиться цей об'єкт. Встановлено основні ситуації, за яких виникає потреба в інформації про певні складники економічного потенціалу підприємства, а також визначено відповідні цим ситуаціям види цього потенціалу та споживачів інформації про їх рівень. Зокрема, до таких ситуацій віднесено: управління виробництвом та збутом продукції, управління фінансово-економічними результатами діяльності підприємства, управління розвитком підприємства, оцінювання потреби підприємства у різних видах ресурсів, оцінювання вартості підприємства, оцінювання теперішнього та майбутнього впливу підприємства на економіку країни (регіону) тощо. Доповнено існуючі у науковій літературі ознаки класифікації видів потенціалу підприємства такими: за основними видами господарської діяльності, за динамікою змін в економіко-виробничій системі підприємства, за наслідками для суб'єкта оцінювання потенціалу підприємства, за стадіями перебігу господарської діяльності підприємства, за ступенем визначеності результатів оцінки потенціалу підприємства тощо. Отримані результати дають змогу покращити розуміння складних закономірностей, які лежать в основі формування економічного потенціалу підприємств.

Ключові слова: підприємство, економічний потенціал, формування, потреба в оцінюванні, властивість, групування.

Аннотация. *Формирование стратегий хозяйственной деятельности предприятий должно основываться на предварительной оценке их текущих и перспективных экономических возможностей. В свою очередь, такая оценка заключается в установлении величины совокупного экономического потенциала предприятий и его отдельных разновидностей. Целью этого исследования было уточнение сущности экономического потенциала предприятий, обоснование необходимости его оценки и выделение его видов. Определены основные подходы к толкованию терминов «потенциал» и «потенциал предприятия». К ним отнесены ресурсную, результатную, ресурсно-результатную, ресурсно-целевую и результатно-целевую концепции. Установлено, что потенциал любого объекта, в том числе – предприятия, можно толковать как совокупность его внешних функциональных свойств, которые этот объект проявляет или может проявлять при определенном состоянии среды, в которой он находится. Соответственно, оценка потенциала объекта должна основываться на выделении и определении его внешних свойств с учетом среды, в которой находится этот объект. Установлены основные ситуации, в которых возникает потребность в информации об определенных составляющих экономического потенциала предприятия, а также определены соответствующие этим ситуациям виды этого потенциала и потребители информации об их уровне. В частности, к таким ситуациям относятся: управление производством и сбытом продукции, управление финансово-экономическими результатами деятельности предприятия, управление развитием предприятия, оценка потребности предприятия в различных видах ресурсов, оценка стоимости предприятия, оценка настоящего и будущего воздействия предприятия на экономику страны (региона) и т.д. Дополнены существующие в научной литературе признаки классификации видов потенциала предприятия следующими: по основным видам хозяйственной деятельности, по*

динамике изменений в экономико-производственной системе предприятия, по результатам для субъекта оценки потенциала предприятия, по стадиям течения хозяйственной деятельности предприятия, по степени определенности результатов оценки потенциала предприятия и другими. Полученные результаты позволяют улучшить понимание сложных закономерностей, которые лежат в основе формирования экономического потенциала предприятий.

Ключевые слова: *предприятие, экономический потенциал, формирование, потребность в оценке, свойство, группировка.*

Summary. *The formation of business strategies of enterprises should be based on a preliminary assessment of their current and future economic opportunities. Such an assessment is to establish the value of the total economic potential of enterprises and its individual varieties. The purpose of this study was to clarify the essence of the economic potential of enterprises, justify the need for its evaluation and selection of its types. The main approaches to interpreting the terms "potential" and "enterprise potential" are identified. These include resource, result, resource-result, resource-target, and result-target concepts. It is established that the potential of any object, including the enterprise, can be interpreted as a set of its external functional properties, which this object shows or can show in a certain state of the environment in which it is located. Accordingly, the assessment of the potential of an object should be based on the identification and determination of its external properties, taking into account the environment in which the object is located. The main situations in which there is a need for information about certain components of the economic potential of the enterprise are identified, and the types of this potential and the consumers of the information about their level, corresponding to these situations, are determined. In particular, such situations include management of production and sales, management of financial and*

economic results of the enterprise, management of enterprise development, assessment of the company's need for various types of resources, assessment of enterprise value, assessment of current and future impact of the enterprise on the economy of the country (region), etc. The features of classification of types of enterprise potential existing in the scientific literature are supplemented by the following ones: by the main types of economic activity, by the dynamics of changes in the economic and production system of the enterprise, by consequences for the subject of enterprise potential assessment, by the stages of economic activity, enterprise potential, etc. The obtained results make it possible to improve the understanding of the complex patterns that underlie the formation of the economic potential of enterprises.

Key words: *enterprise, economic potential, formation, need for evaluation, property, grouping.*

Постановка проблеми. У процесі встановлення цілей господарської діяльності та при розробленні заходів щодо їх досягнення підприємства повинні володіти достовірними відомостями про свої економічні можливості. Отримання цих відомостей здійснюється шляхом оцінювання величини сукупного економічного потенціалу суб'єктів господарювання та його окремих різновидів. Проте, таке оцінювання часто пов'язане із суттєвими труднощами, а його результати є не достатньо повними та точними. Це обумовлено, насамперед, складним механізмом формування економічного потенціалу, важкістю формалізації впливу багатьох чинників, які обумовлюють його величину, а також наявність впливів зовнішнього середовища підприємств. До причин, які обумовлюють складність оцінювання економічного потенціалу підприємств, слід віднести також і відсутність загальноприйнятого підходу до визначення його сутності, не достатнє врахування усіх випадків, у яких постає необхідність оцінювання його величини, та не повне виділення різновидів

цього потенціалу. Усунення цих причин, що ускладнюють та роблять менш достовірними результати оцінювання сукупного економічного потенціалу підприємств, мало б як теоретичне, так і прикладне значення у контексті визначення можливостей щодо подальшого економічного розвитку суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивчення особливостей формування економічного потенціалу підприємств та розроблення методологічних засад його оцінювання поставили в якості цілей своїх досліджень, зокрема, такі вчені, як О. В. Ареф'єва [1], Д. М. Васильківський [2], В. А. Гришко [3], А. Р. Дунська [4], О. В. Іваненко [5], Т. В. Калінеску [6], В. О. Кунцевич [7], Л. І. Лесик [8], Н. А. Мамонтова [9], О. І. Маслак [10], Н. Я. Шкроміда [11] та ін. Серед іншого, науковцями було встановлено складники сукупного економічного потенціалу суб'єктів господарювання, запропоновано показники та методи його оцінювання, обґрунтовано заходи щодо нарощування величини економічних можливостей підприємств та підвищення рівня використання цих можливостей. Також значну увагу в науковій літературі приділено факторам формування економічного потенціалу суб'єктів господарювання. Зокрема, встановлено значущість таких чинників формування величини цього потенціалу, як наявний технологічний рівень підприємств [12], здатність їх до адаптації до змін у зовнішньому середовищі [13], ступінь інноваційної активності суб'єктів господарювання [14] тощо. Водночас, залишаються остаточно не вирішеними питання визначення сутності економічного потенціалу підприємств, встановлення достатньо вичерпного переліку випадків, коли постає потреба в оцінюванні цього потенціалу, а також виділення його основних видів. Зважаючи на актуальність цих питань для економічної теорії та практики господарювання, існує потреба в їх подальшому дослідженні.

Формулювання цілей статті. Метою статті є уточнення сутності економічного потенціалу підприємств, обґрунтування необхідності його оцінювання та виділення його додаткових видів. Досягнення поставленої мети потребує вирішення таких завдань: здійснити трактування поняття «економічний потенціал підприємства»; визначити основні випадки, за яких виникає потреба в оцінюванні економічного потенціалу підприємства, та поставити у відповідність цим випадкам певні різновиди цього потенціалу, розвинути групування видів сукупного економічного потенціалу суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. У сучасній науковій економічній літературі виділяються два головні підходи до трактування поняття «економічний потенціал підприємства» – ресурсний та результатний. Однак, з урахуванням різноманіття способів такого трактування видається необхідним виділення більшої кількості відповідних підходів до тлумачення цього поняття (табл. 1). Зокрема, доцільно виокремити ресурсну концепцію (згідно з якою потенціал підприємства ототожнюється з наявними у нього ресурсами або їх характеристикою); результатну концепцію (згідно з якою потенціал підприємства ототожнюється із здатністю або певною властивістю суб'єкта господарювання); ресурсно-результатну концепцію (згідно з якою потенціал підприємства ототожнюється як із його ресурсами, так і з певною здатністю); ресурсно-цільову концепцію (згідно з якою потенціал підприємства ототожнюється із наявними у нього засобами, ресурсами, необхідними для досягнення певної цілі (цілей)); результатно-цільову концепцію (згідно з якою потенціал підприємства ототожнюється із здатністю його носія (тобто підприємства) досягати певну його ціль, зокрема, максимально можливий рівень певного критеріального показника). Загалом, усі перелічені концепції мають право на своє існування, оскільки кожна з них надає характеристику складного та багатогранного поняття економічного

потенціалу суб'єктів господарювання під певним кутом зору. Зрештою, будь-який підхід до визначення поняття «економічний потенціал підприємства» слід оцінювати через призму можливостей прикладного застосування того методу оцінювання економічного потенціалу підприємств, який базуватиметься на відповідному трактуванні. З цих позицій ототожнення економічного потенціалу підприємства із його наявними властивостями видається найбільш обґрунтованим. Проте, слід з'ясувати, які саме властивості потрібно брати при цьому до уваги.

Таблиця 1

**Групування існуючих в економічній літературі способів тлумачення
 поняття «економічний потенціал підприємства»**

Загальні підходи до тлумачення поняття «економічний потенціал підприємства»	Способи тлумачення поняття «економічний потенціал підприємства»
Ресурсна концепція	Ототожнення економічного потенціалу із ресурсами підприємства Ототожнення економічного потенціалу із характеристикою ресурсів підприємства
Результатна концепція	Ототожнення економічного потенціалу із здатністю підприємства до чогось Ототожнення економічного потенціалу із властивістю підприємства
Ресурсно-результатна концепція	Ототожнення економічного потенціалу як із засобами, ресурсами тощо, так і зі здатностями підприємства Ототожнення економічного потенціалу із можливостями ресурсів та компетенцій підприємства
Ресурсно-цільова концепція	Ототожнення економічного потенціалу із засобами, ресурсами підприємства для досягнення чогось
Результатно-цільова концепція	Ототожнення економічного потенціалу підприємства із здатністю досягати певну ціль Ототожнення економічного потенціалу із здатністю ресурсів підприємства приносити максимальну користь для суспільства Ототожнення економічного потенціалу підприємства із здатністю досягати найкращого рівня певної цілі його господарської діяльності

Джерело: складено автором

Необхідно відзначити той факт, що проблема оцінювання потенціалу об'єктів (процесів) є, загалом, міждисциплінарною, тобто вона постає не тільки в економіці. При цьому до об'єктів такого оцінювання можуть належати держава (зокрема, при оцінюванні величини її військового потенціалу), регіон (при оцінюванні його туристичного, інвестиційного та інших видів потенціалу), колектив людей чи окрема людина, засоби і предмети праці тощо. Проте, спільним у процедурі оцінювання потенціалу різних об'єктів, які є його носіями, є те, що при цьому вивчаються та за можливістю вимірюються певні їх властивості, цікаві для суб'єкта, який провадить це оцінювання. Таким чином, предметом оцінювання потенціалу будь-якого об'єкта виступають певні його властивості.

Зокрема, необхідно відзначити існування двох різновидів властивостей об'єктів, а саме – зовнішніх та внутрішніх властивостей. Зовнішніми властивостями є ті, які об'єкт проявляє у своїх взаємовідносинах із зовнішнім середовищем, тоді як внутрішні (конструктивні) властивості є іманентними об'єкту, вони не залежать від стану зовнішнього середовища та не змінюватимуться з його зміною. Якщо в процесі взаємовідносин об'єкта із зовнішнім середовищем цей об'єкт виконує певні функції, то властивості цього виконання являтимуть собою зовнішні функціональні властивості об'єкта. Очевидно, що величина зовнішніх функціональних властивостей не є сталою, а змінюватиметься одночасно із зміною умов зовнішнього середовища об'єкта.

Якщо розглядати випадок підприємств, то головними їх зовнішніми функціональними властивостями є властивість отримувати певні обсяги фінансово-економічних результатів діяльності та властивість залучати та використовувати (витрачати) певні економічні ресурси.

Враховуючи викладене, потенціал будь-якого об'єкта, який досліджується, можливо розглядати як сукупність наявних у цього об'єкта зовнішніх функціональних властивостей, які він проявляє або може

проявляти у майбутньому за певного стану зовнішнього середовища, в якому перебуває цей об'єкт. Відповідно, оцінювання величини потенціалу об'єкта слід базувати на виокремленні та вимірюванні його функціональних властивостей із урахуванням стану зовнішнього середовища цього об'єкта. Ці міркування можуть стосуватися і випадку підприємства, що дає змогу назвати головний недолік ресурсної концепції тлумачення сутності поняття «економічний потенціал підприємства». Цей недолік полягає в тому, що згідно ресурсної концепції економічний потенціал суб'єкта господарської діяльності тлумачиться як сукупність не функціональних його властивостей, а внутрішніх. Проте, хоча функціональні властивості підприємства, як і будь-якого іншого об'єкта, що є носієм потенціалу, і є похідними від конструктивних його властивостей, встановити точну залежність між ними на даному етапі розвитку науки у більшості випадків неможливо.

Таким чином, під економічним потенціалом підприємства доцільно розуміти сукупність тих його зовнішніх функціональних властивостей, які стосуються процесу провадження підприємством господарської діяльності і які підприємство проявляє або може проявляти за певного стану середовища, у якому воно знаходиться. При цьому з метою оцінювання величини економічного потенціалу суб'єкта господарювання його функціональні властивості слід кількісно вимірювати. Тоді множина усіх можливих комбінацій значень цих властивостей характеризуватиме економічний потенціал підприємства та окремі різновиди цього потенціалу (для прикладу, сукупність усіх можливих комбінацій значень натуральних обсягів виготовлення підприємством різних видів продукції характеризуватиме його виробничий потенціал).

З викладеного вище випливає, що відомості про наявний та перспективний потенціал об'єкта управління цікавлять, насамперед, суб'єктів такого управління. Однак, слід відзначити той факт, що

результати оцінювання потенціалу об'єкта можуть бути важливими також і для інших суб'єктів, інтереси яких тим чи іншим чином стосуються цього об'єкта. Зокрема, щодо підприємства, то такими суб'єктами виступають покупці його продукції, банківські установи, страхові компанії, конкуренти, постачальники матеріалів, податкові та інші державні органи тощо. Кожного з таких суб'єктів зовнішнього середовища підприємства цікавлять переважно лише деякі його здатності, реалізація яких безпосередньо чи опосередковано впливатиме на фінансові, економічні, соціальні чи інші результати діяльності відповідних суб'єктів.

Отже, можливо констатувати наявність доволі значної кількості осіб, що зацікавлені в інформації про величину потенціалу підприємства або про величини окремих різновидів цього потенціалу, та, відповідно, значної кількості різноманітних випадків, за яких виникає потреба в оцінюванні такого потенціалу або його певних видів (табл. 2).

Таблиця 2

Випадки, за яких виникає потреба в інформації про потенціал підприємств, споживачі цієї інформації та відповідні різновиди потенціалу

Випадки, за яких виникає потреба в інформації про потенціал підприємств	Споживачі інформації про потенціал підприємств	Приклади відповідних різновидів потенціалу підприємств
Управління виробництвом та збутом продукції	Менеджери та фахівці підприємств	Виробничий, збутовий, маркетинговий
Управління фінансовими результатами діяльності підприємства	Власники та менеджери підприємств	Потенціал отримання фінансових результатів
Управління розвитком підприємства	Власники та менеджери підприємств	Інвестиційний, фінансовий, інноваційний
Оцінювання потреби підприємства у матеріальних ресурсах	Постачальники матеріалів	Потенціал потреби у матеріалах
Оцінювання потреби підприємства у технічних ресурсах	Постачальники технічних ресурсів, лізингові компанії	Потенціал потреби у технічних ресурсах
Оцінювання потреби	Постачальники	Потенціал потреби у людських

підприємства у людських ресурсах	людських ресурсів	ресурсах
Оцінювання потреби підприємства у кредитних ресурсах	Кредитні установи	Позичковий
Оцінювання потреби підприємства у страхових послугах	Страхові компанії	Потенціал потреби у страхових послугах
Оцінювання можливостей підприємства здійснювати збут продукції, регулювати рівень цін на неї та змінювати її якість	Споживачі продукції підприємства та його конкуренти	Збутовий потенціал, потенціал регулювання цін, потенціал зміни якості продукції
Оцінювання вартості підприємства	Покупці підприємства	Потенціал продажу підприємства
Оцінювання доцільності вкладення інвестицій у підприємство	Власники підприємства, сторонні інвестори	Потенціал потреби підприємства у інвестиціях
Оцінювання здатності підприємства сплачувати податки	Податкові органи	Податковий
Оцінювання здатності підприємства сплачувати внески на обов'язкове державне соціальне страхування	Органи загальнообов'язкового державного соціального страхування	Потенціал сплати внесків на обов'язкове державне соціальне страхування
Оцінювання здатності підприємства впливати на зовнішнє природне середовище	Органи екологічного нагляду	Екологічний
Оцінювання теперішнього та майбутнього впливу підприємства на економіку країни (регіону)	Органи державного регулювання економіки	Експортний, податковий потенціал, потенціал отримання фінансових результатів, потенціал створення робочих місць, потенціал генерування доданої вартості тощо

Джерело: складено автором

Як впливає з інформації, поданої у табл. 2, відповідно до завдань, для розв'язання яких виникає потреба в оцінюванні економічного потенціалу підприємства, існує досить багато видів цього потенціалу. При цьому видається доцільним доповнення представлених у сучасній науковій літературі ознак групування видів економічного потенціалу підприємства ще і такими (табл. 3):

Групування видів економічного потенціалу підприємства

Ознаки групування видів економічного потенціалу підприємства	Види економічного потенціалу підприємства
За основними видами господарської діяльності підприємства	Потенціал операційної діяльності
	Потенціал інвестиційної діяльності
	Потенціал фінансової діяльності
За динамікою змін в економіко-виробничій системі підприємства	Статичний потенціал
	Динамічний потенціал (потенціал змін)
За наслідками для суб'єкта, який здійснює оцінювання потенціалу	Позитивний потенціал
	Негативний потенціал
За показниками оцінювання потенціалу підприємства	Моментний потенціал
	Інтервальний потенціал
	Відносний потенціал
За часом оцінювання економічного потенціалу підприємства	Наявний потенціал
	Майбутній (перспективний) потенціал
За стадіями перебігу господарської діяльності підприємства	Вхідний потенціал (потенціал залучання та надходжень)
	Внутрішній потенціал
	Вихідний потенціал
За кількістю показників оцінювання потенціалу	Моноіндикаторний потенціал
	Полііндикаторний потенціал
За ступенем визначеності результатів оцінювання потенціалу	Детермінований потенціал
	Стохастичний потенціал

Джерело: складено автором

- за основними видами господарської діяльності підприємства. За цією ознакою слід виділити: потенціал його операційної діяльності (сукупність функціональних властивостей підприємства провадити операційну діяльність за певних умов зовнішнього середовища), потенціал інвестиційної діяльності підприємства (сукупність його функціональних властивостей провадити інвестиційну діяльність за певних умов зовнішнього середовища), потенціал фінансової діяльності підприємства (сукупність його функціональних властивостей провадити фінансову діяльність за певних умов зовнішнього середовища);

- за динамікою змін, які відбуваються в економіко-виробничій системі підприємства. За цією ознакою доцільно виокремити: статичний економічний потенціал підприємства (сукупність функціональних властивостей підприємства, які воно проявляє чи може проявляти у

майбутньому за певних умов зовнішнього середовища на деякий момент часу або за певний проміжок часу), динамічний економічний потенціал підприємства (сукупність його функціональних властивостей, які підприємство здатне додатково набути за певних умов зовнішнього середовища чи за певних змін таких умов). Своєю чергою, найбільш важливим різновидом динамічного економічного потенціалу є потенціал економічного розвитку підприємства;

- за наслідками для суб'єкта, який здійснює оцінювання величини потенціалу підприємства. За цією ознакою слід виділити: позитивний економічний потенціал підприємства (сукупність його функціональних властивостей, які підприємство проявляє чи може проявляти за певного стану зовнішнього середовища за тієї умови, що результати цього прояву мають чи матимуть у майбутньому позитивні економічні наслідки для суб'єкта оцінювання), негативний економічний потенціал підприємства (сукупність його функціональних властивостей, які воно проявляє чи може проявляти за певного стану зовнішнього середовища за умови, що результати цього прояву мають або матимуть у майбутньому негативні економічні наслідки для суб'єкта оцінювання);

- за різновидами показників оцінювання економічного потенціалу підприємства. За цією ознакою слід виокремити: моментний економічний потенціал підприємства (сукупність його функціональних властивостей, які підприємство проявляє чи може проявляти у майбутньому за певного стану зовнішнього середовища за умови, що економічні результати цього прояву можливо оцінити на деякий момент часу), інтервальний економічний потенціал підприємства (сукупність його функціональних властивостей, які підприємство проявляє або може проявляти у майбутньому за певного стану зовнішнього середовища за умови, що економічні результати цього прояву можливо оцінити за деякий проміжок часу), відносний економічний потенціал підприємства

(сукупність його функціональних властивостей, які підприємство проявляє чи може проявляти у майбутньому за певного стану зовнішнього середовища за умови, що економічні результати цього прояву можливо оцінити відносним індикатором). Прикладом моментного економічного потенціалу є потенціал продажу підприємства, а прикладами інтервального та відносного економічного потенціалів підприємства є відповідно потенціал отримання ним фінансових результатів та потенціал рентабельності підприємства;

- за періодом (моментом) часу, за який відбувається оцінювання величини економічного потенціалу суб'єкта господарювання. Згідно цієї класифікаційної ознаки слід виокремити наявний економічний потенціал підприємства (сукупність його функціональних властивостей, які підприємство проявляє чи може проявити у майбутньому за певних умов зовнішнього середовища на даний момент часу або за звітний проміжок часу) та майбутній (перспективний) економічний потенціал підприємства (сукупність його функціональних властивостей, які підприємство може проявити у майбутньому за певних умов зовнішнього середовища);

- за стадіями перебігу діяльності підприємства. За цією ознакою слід виокремити три різновиди економічного потенціалу суб'єкта господарювання: вхідний, внутрішній і вихідний. При цьому вхідний економічний потенціал являтиме сукупність функціональних властивостей підприємства залучати певні ресурси та отримувати грошові й інші надходження, які суб'єкт господарювання проявляє чи може проявляти у майбутньому за певних умов зовнішнього середовища. Прикладами вхідного економічного потенціалу підприємства є потенціал залучення ним ресурсів, потенціал отримання прибутків тощо. Щодо внутрішнього економічного потенціалу суб'єкта господарювання, то цей потенціал являтиме сукупність функціональних властивостей підприємства здійснювати певні операції над предметами праці, які суб'єкт

господарювання проявляє чи може проявляти у майбутньому за певних умов зовнішнього середовища. Головним видом внутрішнього економічного потенціалу, безперечно, є виробничий потенціал підприємства. Однак, можливо назвати і інші різновиди внутрішнього економічного потенціалу суб'єкта господарювання, зокрема, потенціал резервування (консервації) основних засобів, потенціал зберігання матеріалів тощо. Зрештою, вихідний економічний потенціал суб'єкта господарювання являтиме сукупність функціональних властивостей підприємства забезпечувати використання отриманих ним результатів своєї діяльності, які суб'єкт господарювання проявляє чи може проявляти у майбутньому за певних умов зовнішнього середовища. Прикладами цього різновиду економічного потенціалу підприємства є його збутовий та маркетинговий потенціал;

- за кількістю індикаторів оцінювання величини потенціалу. Згідно цієї ознаки доцільно виокремити моноіндикаторний та полііндикаторний економічний потенціал суб'єкта господарювання. Перший різновид економічного потенціалу слід ототожнити із сукупністю функціональних властивостей підприємства, які воно проявляє чи може проявляти у майбутньому за певного стану зовнішнього середовища і рівень яких можливо оцінити за допомогою лише одного показника. Прикладом цього виду економічного потенціалу підприємства є наявний потенціал його продажу, який можливо вимірити показником ціни продажу. Щодо полііндикаторного потенціалу, то він являтиме сукупність функціональних властивостей підприємства, які воно проявляє чи може проявляти у майбутньому за певного стану зовнішнього середовища і рівень яких достатньо повно можливо оцінити лише за допомогою застосування одночасно кількох показників;

- за ступенем визначеності результатів оцінювання величини економічного потенціалу підприємства. Базуючись на цій класифікаційній

ознаці, можливо виокремити детермінований та стохастичний потенціал. Перший різновид потенціалу варто ототожнити із сукупністю функціональних властивостей підприємства, які воно проявляє чи може проявляти за певного стану зовнішнього середовища і рівень яких піддається однозначному, точному оцінюванню. Щодо стохастичного потенціалу, то він являтиме сукупність функціональних властивостей підприємства, які воно проявляє чи може проявляти за певного стану зовнішнього середовища і рівень яких не піддається однозначному, точному оцінюванню. Одним з можливих підходів до оцінювання стохастичного економічного потенціалу підприємства є визначення ймовірностей різних сценаріїв одержання результатів прояву тих чи інших функціональних властивостей досліджуваного суб'єкта господарювання.

Отже, можливо констатувати наявність значної кількості різновидів сукупного економічного потенціалу підприємства.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Потенціал будь-якого об'єкта, що досліджується, у тому числі – підприємства, можливо тлумачити як сукупність наявних у нього зовнішніх функціональних властивостей, які об'єкт проявляє чи може проявляти за певного стану зовнішнього середовища. Відповідно, під економічним потенціалом підприємства доцільно розуміти сукупність тих його зовнішніх функціональних властивостей, які стосуються процесу провадження підприємством господарської діяльності і які підприємство проявляє або може проявляти за певного стану середовища, у якому воно знаходиться. Тому оцінювання економічного потенціалу підприємства слід базувати на виділенні та вимірюванні його зовнішніх властивостей із урахуванням середовища, в якому це підприємство знаходиться. При цьому можна виділити низку ситуацій, за яких виникає потреба в інформації про певні складники економічного потенціалу підприємства, а також визначити відповідні цим ситуаціям види цього потенціалу та споживачів інформації

про їх рівень. Зокрема, до таких ситуацій слід віднести: управління виробництвом та збутом продукції, управління фінансово-економічними результатами діяльності підприємства, управління розвитком підприємства, оцінювання потреби підприємства у різних видах ресурсів, оцінювання вартості підприємства, оцінювання теперішнього та майбутнього впливу підприємства на економіку країни (регіону) тощо. Також виникає потреба у доповненні існуючих у науковій літературі ознак класифікації видів потенціалу підприємства такими: за основними видами господарської діяльності, за динамікою змін в економіко-виробничій системі підприємства, за наслідками для суб'єкта оцінювання потенціалу підприємства, за стадіями перебігу господарської діяльності підприємства, за ступенем визначеності результатів оцінки потенціалу підприємства тощо. Подальші дослідження потребують, серед іншого, встановлення переліку головних функціональних властивостей підприємства, рівень яких визначає сукупний економічний потенціал суб'єкта господарювання.

Література

1. Ареф'єва О. В., Харчук Т. В. Економічні засади формування потенціалу підприємства // Актуальні проблеми економіки. 2008. №7 (85). С. 71-76.
2. Васильківський Д. М. Систематизація складових елементів економічного потенціалу підприємства у рамках концепції механізму підвищення // Наука й економіка. 2014. № 2(34). С. 115-120.
3. Гришко В. А. Показники та методи оцінювання інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств // Схід. Аналітично-інформаційний журнал. 2010. № 7(107). С. 18-21.
4. Дунська А. Р. Індикатори оцінки інноваційного потенціалу розвитку промислового підприємства в умовах світового ринку // Вісник НТУ "ХПІ". 2013. № 44 (1017). С. 48-58.

5. Іваненко О. В. Формування потенціалу ресурсозбереження соціально-економічних систем // Економіка. Фінанси. Право. 2013. № 8. С. 7-10.
6. Калінеску Т. В., Романовська Ю. А., Кирилов О. Д. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: [монографія]. Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007.
7. Кунцевич В. О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки // Актуальні проблеми економіки. 2004. № 7(37). С. 123-130.
8. Лесик Л. І. Типологія видів і чинників формування економічного потенціалу підприємства // Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23.12. С. 271-278.
9. Мамонтова Н. А. Побудова системи управління вартістю компанії // Актуальні проблеми економіки. 2010. № 1(103). С. 21–26.
10. Маслак О. І., Квятковська Л. А. Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. 2012. Вип. 9 (34). Ч. 1. С. 201–210.
11. Шкроміда Н. Я. Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання // Економічний аналіз: Зб. наук праць. Тернопіль: ТНУ, 2011. Вип.9, ч.1. С. 383-386.
12. Yemelyanov O. Assessment of the technological changes impact on the sustainability of state security system of Ukraine / O. Yemelyanov, A. Symak, T. Petrushka, R. Lesyk, L. Lesyk // Sustainability. 2018. Vol. 10 (4), 1186. DOI: <https://doi.org/10.3390/su10041186>.
13. Yemelyanov O. Evaluation of adaptability of Ukrainian economy to changes in prices for energy carriers and to energy market risks / O. Yemelyanov, A. Symak, T. Petrushka, R. Lesyk, L. Lesyk // Energies. 2018. Vol. 11 (12), 3529. DOI: <https://dx.doi.org/10.3390/en11123529>.

14. Політанська О. Л. Вплив технологічності інноваційної продукції машино- та приладобудування на економічну ефективність її виробництва // Актуальні проблеми економіки. 2009. № 3 (69). С. 105–113.

References

1. Arefyeva, O. V.; Kharchuk T. V. (2008). Ekonomichni zasady formuvannya potentsialu pidpryyemstva. Aktualni problemy ekonomiky, №7 (85), 71-76.
2. Vasykivskiy, D. M. (2014). Systematyzatsiia skladovykh elementiv ekonomichnoho potentsialu pidpryyemstva u ramkakh kontseptsii mekhanizmu pidvyshchennia. Nauka y ekonomika, 2(34), 115-120.
3. Ghryshko, V. A. (2010). Pokaznyky ta metody ocinjuvannja innovacijnogho potentsialu mashynobudivnykh pidpryyemstv. Skhid. Analitychno-informacijnyj zhurnal, 7(107), 18-21.
4. Dunsjka, A. R. (2013). Indykatory ocinky innovacijnogho potentsialu rozvytku promyslovogho pidpryyemstva v umovakh svitovogho rynku. Visnyk NTU "KhPI", 44 (1017), 48-58.
5. Ivanenko, O. V. (2012). Formuvannia potentsialu resursozberezhennia sotsialno-ekonomichnykh system. Ekonomika. Finansy. Pravo, 8, 7-10.
6. Kalinesku, T. V.; Romanovska, T. V.; Kyrylov, O. D. (2007). Stratehichniy potentsial pidpryyemstva: formuvannia ta rozvytok: monohrafiia, Luhansk: Vyd-vo SNU im. V. Dalia.
7. Kuntsevych, V. O. (2004). Poniattia finansovoho potentsialu rozvytku pidpryyemstva ta yoho otsinky. Aktualni problemy ekonomiky, 7(37), 123-130.
8. Lesyk, L. I. (2013). Typolohiia vydiv i chynnykiv formuvannia ekonomichnoho potentsialu pidpryyemstva. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, 23 (12), 271-278.

9. Mamontova, N. A. (2010). Pobudova systemy upravlinnia vartistiu kompanii. Aktualni problemy ekonomiky, № 1(103), 21–26.
10. Maslak, O. I.; Kviatkovska, L. A. (2012). Osnovni etapy otsiniuvannia stratehichnoho potentsialu pidpriemstva. Ekonomichni nauky. Seriya «Ekonomika ta menedzhment»: Zbirnyk naukovykh prats. Lutskyi natsionalnyi tekhnichniy universytet, 9 (34), 1, 201–210.
11. Shkromida, N. Ya. (2011). Kompleksna otsinka ekonomichnoho potentsialu subiektiv hospodariuvannia. Ekonomichniy analiz: Zb. nauk prats. – Ternopil: TNU, 9 (1), 383-386.
12. Yemelyanov, O.; Symak, A.; Petrushka, T.; Lesyk, R.; Lesyk, L. (2018). Assessment of the technological changes impact on the sustainability of state security system of Ukraine. Sustainability, 10 (4), 1186. DOI: <https://doi.org/10.3390/su10041186>.
13. Yemelyanov, O.; Symak, A.; Petrushka, T.; Lesyk, R.; Lesyk, L. (2018). Evaluation of adaptability of Ukrainian economy to changes in prices for energy carriers and to energy market risks. Energies. 11 (12). 3529. DOI: <https://dx.doi.org/10.3390/en11123529>.
14. Politanska, O. L. (2009). Vplyv tekhnolohichnosti innovatsiinoi produktsii mashyno- ta pryladobuduvannia na ekonomichnu efektyvnist yii vyrobnytstva // Aktualni problemy ekonomiky, 3 (69), 105–113.